

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan pasar yang senantiasa berubah atau dinamis dari waktu ke waktu terutama dalam era globalisasi seperti sekarang ini, menuntut Pedagang untuk bijak dalam penetapan harga dan meningkatkan kualitas produknya. Perubahan teknologi dan arus informasi yang sangat cepat ini mendorong timbulnya laju persaingan di dalam dunia usaha. Era globalisasi ditandai dengan adanya perkembangan dunia usaha secara pesat, hal ini ditandai dengan tingkat persaingan yang semakin ketat, oleh karena itu bagi pedagang yang mempunyai keinginan untuk memenangkan persaingan tersebut harus mampu merebut konsumen. Dalam merebut konsumen diperlukan suatu manajemen pemasaran yang handal dan mampu mengantisipasi setiap persaingan yang dapat menjalankan kegiatan usaha secara efektif dan efisien.

Berbagai usaha yang dilakukan pedagang untuk menciptakan produk yang unggul dalam kegiatan pemasaran, perusahaan membutuhkan suatu strategi untuk mempengaruhi pasar dengan cara mencari peluang usaha baik terutama dalam kualitas produk. Dengan demikian hal ini memungkinkan pedagang untuk menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih baik dari sebelumnya dan lebih baik dari produk saingannya, agar dapat menarik konsumen pada umumnya, khususnya pembeli produk tersebut dan tentunya

dapat memenuhi minat beli konsumen sebagai penikmat atau konsumen yang menjual kembali produk tersebut.

Dengan semakin banyaknya produk yang ada dipasaran berarti memberikan keleluasaan bagi konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan keinginannya. Dengan banyaknya produk yang ada di pasaran akan mendorong perusahaan bersaing mendapatkan calon konsumen melalui berbagai cara yang tepat, misalnya bahan ikannya bersih, Tingkat Rasa Asin pada ikan, tingkat keringnya pas dan sebagainya. Pada dasarnya keberhasilan suatu pedagang didalam memproduksi dan memasarkan produknya, sangat ditentukan juga oleh minat beli konsumen didalam penerapan pasar produk yang akan diperjual belikan agar pasar produknya dapat diterima sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen. Harga merupakan sesuatu yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Adapun pengertian Harga menurut para ahli, Menurut Kotler (2001), pengertian harga adalah sejumlah uang yang dibebankan ke suatu produk atau layanan jasa. Artinya, harga adalah jumlah nilai yang harus dibayar konsumen demi memiliki atau mendapatkan keuntungan dari sebuah produk barang atau jasa. Dan menurut Menurut Philip Kotler (2012) harga adalah jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk produk yang akan dibeli.

Kesuksesan dalam penetapan harga merupakan elemen kunci dalam pemasaran produk karena harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat dinamis, artinya dapat diubah dengan cepat. Harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk, sehingga sangat menentukan keberhasilan

pemasaran suatu produk. Sehingga dapat dikatakan bahwa harga dapat mempengaruhi perilaku konsumen dalam melakukan keputusan membeli agar dapat menimbulkan minat beli konsumen. Harga Ikan Asin akan Terhubung dengan Kualitas Ikan, apabila Kualitas Ikan Kering baik maka harga Ikan bagus.

Kualitas produk merupakan hal yang penting yang harus diusahakan oleh setiap usaha dagang jika ingin yang dihasilkan dapat bersaing dipasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Semakin bertambah dewasanya pikiran konsumen dalam mempertimbangkan kualitas suatu produk yang dipilihnya, sehingga menuntut usaha dagang untuk selalu memperbaiki kualitas produk mereka. Kualitas produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan usaha dagang untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Dengan banyaknya produk yang ada di pasaran akan mendorong usaha dagang bersaing mendapatkan calon konsumen melalui berbagai cara yang tepat. Sehingga dapat dikatakan bahwa penetapan harga yang sesuai dengan kondisi pasar dapat meningkatkan minat beli konsumen.

Dalam hal meningkatkan minat beli konsumen sesungguhnya perusahaan perlu menentukan modal yang sesuai dengan kondisi pasarnya yakni dengan memberikan kualitas produk dan strategi pemasaran yang tepat sehingga dapat menyebabkan minat beli konsumen terhadap barang dijual tersebut menjadi meningkat. Minat belikonsumen sebagai respons konsumen terhadap evaluasi yang dipersepsikan antara harapan awal

sebelum pembelian atau norma kinerja lainnya dan kinerja aktual produk yang dipersepsikan setelah pemakaian atau konsumsi produk bersangkutan. Banyak manfaat yang diterima oleh perusahaan dengan tercapainya tingkat minat beli konsumen yang tinggi, yakni selain dapat meningkatkan loyalitas konsumen juga dapat mencegah terjadinya perputaran konsumen, mengurangi sensitifitas konsumen terhadap kualitas produk dan meningkatkan efektivitas modal.

Persaingan yang ketat didalam dunia usaha saat ini menuntut setiap produsen untuk aktif dalam menarik dan mempertahankan setiap konsumennya. Persaingan usaha (bisnis) adalah istilah yang sering muncul dalam berbagai literatur yang menuliskan perihal aspek hukum persaingan bisnis. Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, dan kompetisi. Persaingan usaha juga dapat ditemui dalam UU No.5 tahun 1999 tentang larangan praktek Monopoli dan persaingan tidak sehat. Secara umum, persaingan bisnis adalah perseteruan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang atau jasa yang baik pula.

Objek penelitian pada Usaha Home (Ikan Kering) yang berlokasi di Jalan Timur Raya Kelurahan/Desa Darussalam merupakan salah satu contoh produsen yang memproduksi berbagai jenis kering. Dalam hal ini Usaha Home (Ikan Kering) dapat memproduksi berbagai macam jenis ikan untuk keperluan sehari-hari atau hajatan lainnya, , Ikan Sapat Siam, Ikan Sapat (Kecil), Ikan Haruan, dan berbagai jenis ikan lainnya, Usaha Home (Ikan

Kering). membuka usaha yang dimana didalam segi penjualannya bisa juga melalui pemesanan. Strategi pemasaran Usaha Home (Ikan Kering) memang cukup baik, tetapi dengan banyaknya produsen pesaing yang bersaing juga pada bidang yang sama, sehingga memaksa Usaha Home (Ikan Kering) harus terus berinovasi di dalam memproduksi Ikan Kering. Persaingan usaha di masa sekarang, membuat Usaha Home (Ikan Kering) Desa Darussalam Kabupaten Hulu Sungai Utara harus memikirkan penetapan harga yang bagus guna mendatangkan bahkan mempertahankan konsumennya.

Teknik Analisis data yang diperoleh dari observasi dilakukan dengan metode distribusi Presentase sederhana. Data Presentase diolah dalam bentuk tabel yang memuat jawaban responden terhadap pernyataan lapangan. Karakteristik Responden pada Ikan Kering di Desa Darussalam Kecamatan Danau Panggang Kabupaten Hulu Sungai Utara. Adapun Observasi yang dilakukan Kepada Bapak SAINI Tentang Ikan Kering, yaitu sebagai berikut :

Tabe 1.1.1 Harga Ikan Kering/Ikan Asin

No	Jenis Ikan	Harga Saat Ini	Harga Sebelumnya
1	Ikan Sapat Siam	110.000	100.000
2	Ikan Sapat (Kecil)	50.000	45.000
3	Ikan Haruan	65.000	60.000

Dari Hasil pernyataan dari Bapak SAINI harga ikan kering semakin naik dikarenakan kebutuhan dalam membuat ikan kering semakin

meningkat seperti Bensin untuk mesin Ces untuk mencari ikan yang semakin naik dan cuaca yang kadang kurang menentu sehingga ikan yang susah dicari.

Dan juga tahap pengeringan ikan meliputi beberapa hari, yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.2 Lama Pengeringan

Jenis Ikan	Penjemuran(Hari)
Ikan Sapat Siam	2 Hari
Ikan Sapat (Kecil)	1 Hari
Ikan Haruan	2 Hari

Ikan tergantung dengan cara pengolahannya, apabila tidak dengan cara yang baik maka ikan akan cepat berulat. Dan juga apabila dengan cuaca buruk proses pengeringan akan sedikit lambat dan juga akan menyebabkan Ikan akan cepat berulat.

Ada beberapa hal yang terjadi keluhan pelanggan terhadap seorang penjual ikan yaitu sebagai berikut :

1. Ikan yang cepat berulat
2. Tingkat Kering Kurang bagus karena cuaca atau cara pembuatan yang salah.
3. Harga yang kurang stabil.

Tapi, Bapak Saini jarang menemui keluhan tersebut dari pelanggan beliau. Ikan Kering pun mempunyai tak tik dalam pembuatan jadi harus

mempunyai keahlian dalam pembuatan maka ikan akan terasa enak dan juga awet, ikan akan awet atau tidak cepat berulat walau cuaca buruk.

Dari hasil Kuesioner, bahwa permasalahan yang muncul di Usaha Home (Ikan Kering) Desa Darussalam Kabupaten Hulu Sungai Utara lebih mengarah pada penetapan harga jual Ikan Kering yang masih relatif mahal, terdapat beberapa ikan kering yang kualitas rasa asin dan kualitas penjemuran ikan sehingga ikan kurang baik sehingga menurunkan minat beli konsumen untuk tidak membeli dan memesan ikan kering di Usaha Home (Ikan Kering) Desa Darussalam. Hal inilah yang dapat membuat konsumen lebih memilih memesan Ikan Kering di tempat usaha pesaing sehingga menurunkan tingkat penjualan pada Usaha Home (Ikan Kering) Desa Darussalam. Berdasarkan uraian masalah diatas, maka peneliti tertarik mengadakan penelitian secara ilmiah dengan judul “Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Usaha Home (Ikan Kering) Desa Darussalam Kabupaten Hulu Sungai Utara”.

Alasan saya mengambil materi ini karena masyarakat Desa Darussalam lebih banyak bekerja sebagai nelayan. Nelayan biasanya menjual dalam bentuk Ikan yang masih Hidup dan juga Ikan yang sudah dikeringkan. Karena menurut Masyarakat Desa Darussalam Penghasilan dari Penjualan Ikan Kering Sangat Menguntungkan bagi mereka dari pada usaha yang lain dan menjadi kebiasaan dan khas bagi mereka bekerja sebagai nelayan dan sebagian dari mereka hanya bisa menggandalkan kerja sebagai nelayan.

1.2 Fokus Masalah

Karena keterbatasan penulis dalam hal waktu dan untuk menjaga penelitian lebih terarah dan lebih terfokus serta berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah, maka penulis membatasi masalah mengenai “Apakah pengaruh harga (Philip Kotler,2012) dan kualitas produk (Kotler dan Keller,2016) terhadap minat beli konsumen (Ratna,2024) pada Usaha Home (Ikan Kering) Desa Darussalam Kecamatan Danau Panggang Kabupaten Hulu Sungai Utara.

1.3 Batasan Masalah

Didalam penelitian, Masalah dapat didefinisikan sebagai Pertanyaan-pertanyaan yang akan dicari jawabannya melalui kegiatan penelitian. Dari fenomena yang telah diuraikan pada Latar Belakang Penelitian dapat dirumuskan Permasalahan Penelitian adalah apakah Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Minat Beli Konsumen.

Adapun batasan masalahnya yaitu Penelitian ini akan melibatkan Responden Masyarakat ataupun Penjual Ikan Kering/Ikan Asin Desa Darussalam Kecamatan Danau Panggang Kabupaten Hulu Sungai Utara.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah diatas, maka pembahasan pada penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat konsumen pada Usaha Home (Ikan Kering/Ikan Asin) Desa Darussalam Kecamatan Danau Panggang Kabupaten Hulu Sungai Utara?

2. Apakah Kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen pada Usaha Home (Ikan Kering/Ikan Asin) Desa Darussalam Kabupaten Hulu Sungai Utara?
3. Apakah harga dan kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen pada Usaha Home (Ikan Kering/Ikan Asin) Desa Darussalam Kabupaten Hulu Sungai Utara?

1.5 Tujuan Penelitian

Merujuk pada rumusan masalah tersebut, maka adapun tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen pada Usaha Home (Ikan Kering/Ikan Asin) Desa Darussalam Kecamatan Danau Panggang Kabupaten Hulu Sungai Utara.
2. Untuk mengetahui kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen pada Usaha Home (Ikan Kering/Ikan Asin) Desa Darussalam Kecamatan Danau Panggang Kabupaten Hulu Sungai Utara. .
3. Untuk mengetahui harga dan kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen pada Usaha Home (Ikan Kering/Ikan Asin) Desa Darussalam Kecamatan Danau Panggang Kabupaten Hulu Sungai Utara.

1.6 Manfaat Penelitian

Bertitik tolak pada tujuan penelitian yang dikemukakan, dari hasil penelitian ini nantinya, diharapkan akan memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Dapat menambah pengetahuan dan wawasan khususnya, mengenai pengaruh antara harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen.

2. Bagi Usaha Home Ikan Kering Desa Darussalam

Hasil penelitian ini nantinya, diharapkan dapat memberi masukan kepada Usaha Home Ikan Kering/Ikan Asin Desa Darussalam untuk dapat memperbaiki manajemen usahanya.

3. Bagi Akademik (STIA Amuntai)

Hasil penelitian ini nantinya, diharapkan dapat memperkaya khasanah kepustakaan manajemen, khususnya mengenai pengaruh antara harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen serta dapat menjadi bahan masukan kepada peneliti yang berminat untuk menindak lanjuti hasil penelitian ini dengan mengambil secara kancing (lebih luas) penelitian yang berbeda dengan sampel penelitian yang lebih banyak.